

Разработка бизнес-плана инновационного проекта



КОТОВА ОЛЬГА ИВАНОВНА

**Г.НИЖНИЙ НОВГОРОД,
2010**

План занятий по курсу



1. Что такое бизнес-план? Какие задачи он решает для изобретателя?
2. Пример структуры и содержания бизнес-плана проекта
3. Бизнес-план на разных этапах инновационного процесса

Практические примеры: «Выдержки из бизнес-планов победителей Зворыкинской премии 2009 года».

-
1. Бизнес-план как способ получения финансирования.
 2. Финансовый план инновационного проекта.
 3. Секреты успешного бизнес-плана.

Практический пример: «История получения финансирования для инновационной идеи акустотермографа»

Что такое бизнес-план?



- ✓ **БИЗНЕС-ПЛАН** – это детальный план или программа ведения бизнеса на перспективу.
- ✓ **БИЗНЕС-ПЛАН** включает план действий фирмы в различных сферах: от экономики до производства.
- ✓ **БИЗНЕС-ПЛАН** содержит сведения о способах организации бизнеса, производства, рынках сбыта его продукции, маркетинге и методах продвижения продукции.
- ✓ **БИЗНЕС-ПЛАН** – это документ, содержащий серьезные финансовые расчеты, которые определяют, сколько средств нужно вложить в проект и сколько этот проект даст в итоге чистой прибыли.



Бизнес-план:

1. Что я хочу делать?
2. Как я это буду делать?
3. Сколько денег мне для этого требуется?
4. Где и кому я буду это продавать?
5. Сколько на этом я в итоге заработаю?

ЗАЧЕМ НУЖЕН БИЗНЕС-ПЛАН



1. Бизнес-план необходим тому, у кого есть идея (проект или готовый для продажи продукт), есть собственные средства для ее воплощения и есть команда, которая будет идею реализовывать;
2. Бизнес-план **весьма** необходим тому, у кого есть идея, есть собственные средства, но нет команды для ее воплощения;
3. Бизнес-план **жизненно** необходим тому, у кого есть идея (проект или готовый для продажи продукт) и **нет ни команды, ни средств** для её воплощения.

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЩЕНИЯ



БИЗНЕС-ПЛАН - это инструмент для грамотного и эффективного управления проектом.

БИЗНЕС-ПЛАН - это основа составления заявки для получения государственного финансирования.

**ИННОВАЦИОННЫЙ
МЕНЕДЖЕР**

ГОСУДАРСТВО

ИЗОБРЕТАТЕЛЬ

ИНВЕТОР

ИЗОБРЕТАТЕЛЬ

БИЗНЕС-ПЛАН - это документ, обосновывающий основные экономические преимущества инвестирования в проект.

БИЗНЕС-ПЛАН - это способ контролировать процесс воплощения идеи

Структура бизнес-плана проекта

Не существует точного шаблона при разработке бизнес-плана. Для того чтобы подчеркнуть сильные стороны проекта, раскрыть его особенности, подчеркнуть уникальность бизнес-идеи, типовую структуру бизнес-плана можно менять.

1. Титульный лист
2. Оглавление
3. Меморандум о конфиденциальности
4. Резюме
5. Описание предприятия и отрасли
6. Описание продукции (услуг)
7. Маркетинг и сбыт продукции
8. Производственный план
9. Организационный план
10. Финансовый план: интегральные показатели эффективности
11. Риски и гарантии
12. Приложения



Бизнес-план должен быть написан простым языком, который будет понятен любому читателю, даже ребёнку.

Самой важной частью бизнес-плана является **резюме и финансовый план**, в которых должны быть очень четко обозначены выгоды от проекта.

Содержание основных разделов бизнес-плана



1. Титульный лист
2. Оглавление
3. Меморандум о конфиденциальности
4. Резюме

1. Обычно титульный лист содержит информацию о том, кто является автором проекта и как с ним связаться, а также наименование проекта и необходимый объем инвестиций.

3. Меморандум о конфиденциальности – это декларация прав читателя бизнес-плана по использованию описанной в нем информации.

ПРИМЕР: Выдержка из меморандума о конфиденциальности:

«Данный бизнес-план предоставляется на рассмотрение потенциальному инвестору на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения о финансировании проекта и не может быть использован для копирования или в других целях, а также передаваться третьим лицам без согласия авторов».

«Все приведенные данные по проекту, оценки, планы, предложения, выводы, касающиеся его прибыльности, объемов реализации, расходов и рисков, основываются на согласованных мнениях участников разработки инвестиционного проекта. Информация, положенная в основу разработки бизнес-плана, получена из заслуживающих доверия источников».

4. Резюме – это выдержка из всего бизнес-плана. Этот раздел инвесторы читают в первую очередь, когда впервые знакомятся с проектом. Составление резюме – это заключительная часть в разработке бизнес-плана проекта.

БИЗНЕС-ПЛАН как суть инновационного проекта



В резюме Бизнес-плана содержится рецепт реализации инновационного проекта. Этот «рецепт» во многом определяется следующими характеристиками вашей идеи:

1. Уникальностью;
2. Зрелостью;
3. Полезностью;
4. Доходностью.



ИННОВАЦИОННАЯ
ИДЕЯ



ИННОВАЦИОННЫЙ
ПРОЕКТ



ИННОВАЦИОННЫЙ
ПРОДУКТ

На каком этапе нужен бизнес-план?



Формулируется идея разработки, оценивается ее новизна, аналоги

Формулируем **Бизнес-план проекта**, ищем посевное финансирование для НИОКР

Пишем **Бизнес-план проекта**, ищем проектного инвестора

Пишем **Бизнес-план проекта**. Выбираем форму развития: ищем собственные, заёмные средства или средства инвестора, ищем производственную площадку

Содержание основных разделов бизнес-плана

4. Резюме



Чтобы составить резюме достаточно ответить на 5 простых вопросов:

1. ЧТО вы хотите сделать?
2. КТО это будет покупать?
3. ПОЧЕМУ это делать выгодно?
4. СКОЛЬКО вам для этого нужно средств?
5. КАКАЯ выгода от вашего проекта будет получена и КОГДА?

ПРИМЕР:

Выдержка из резюме бизнес-планов:

1. «Проект предполагает проведение НИОКР ...»
«Проект предполагает коммерциализацию перспективной разработки ...»
«Проект предполагает налаживание серийного производства ...»
2. «Целью проекта является удовлетворение потребности в ...»
3. «За счет (перечисляются преимущества продукта) продукт составит конкуренцию зарубежным и отечественным продуктам на российском рынке»
«Продукт не имеет близких аналогов на отечественном и зарубежном рынке»
4. «Для реализации проекта требуется»
5. «Срок окупаемости проекта составляет 3 года . Рентабельность инвестиций ожидается на уровне 45%, Чистый дисконтированный доход составит 1 млн рублей (при ставке дисконтирования 15%)»
« Всего через год после инвестирования планируется закончить клинические испытания продукта, а к 2012 г. выйти на российский рынок медицинской техники. Предполагаемый годовой объем продаж составит 10 ед.в год»

ИННОВАЦИОННАЯ ИДЕЯ

Бизнес-план инновационной идеи охватывает стадию инновационной деятельности научно-исследовательских, опытно-конструкторских учреждений, а именно:

- поиск и разработку идей (фундаментальные и поисковые научно-исследовательские работы, открытия, замыслы, предложения);
- осуществление НИОКР (создание опытного образца, дееспособного прототипа, то есть демонстрацию реализации идеи);
- проведение целенаправленной научно-исследовательской работы, разработку технологического процесса и его материального обеспечения.

ПРИМЕР:

Идея разработки препарата для лечения нейродегенеративных заболеваний. Разработана технология получения препарата, создана научно-техническая документация (лабораторный регламент, технические условия), наработаны лабораторные образцы препарата, разработаны методы контроля чистоты препарата.

Для выполнения первого этапа проекта по завершению доклинических испытаний требуется порядка 40 миллионов рублей.

Инвестиции в проект позволят внедрить в клиническую практику и коммерчески реализовать новый лекарственный препарат КАПАХ.



Как работает КАПАХ ?



Повышает выживаемость нервных клеток!
Улучшает память и обучение
Антидепрессивный эффект

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Бизнес-план инновационного проекта охватывает стадию инновационной деятельности от создания малого инновационного предприятия до вывода продукта на рынок, а именно:

- испытания разработанных опытных образцов продукта;
- коммерциализацию продукта – вывод его на рынок;
- начало производства продукта малыми партиями.

ПРИМЕР:

Проект коммерциализации биопрепарата для очистки среды.

Созданный биопрепарат позволяет эффективно (до 98 %) осуществлять очистку водной среды, грунтов и почв от производных фенолов – хлорароматических соединений, значительная часть которых является пестицидами, широко применяемыми в сельском хозяйстве. Консорциум бактерий препарата (7 штаммов) позволяет эффективно метаболизировать одновременно несколько экотоксикантов (фенол, 2,4-Д; 2,4,5-Т; ХФУК), составляющих основу поллютантов атмосферных выбросов и сточных вод предприятий, используя их как единственный источник углерода и энергии для своей жизнедеятельности.

На сегодняшний день:

имеется лабораторный образец, осуществлено лабораторное производство препарата.

Проведено испытание эффективности препарата для очистки сточных вод, проводится - для водоемов, почв и грунтов.



ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ



Бизнес-план инновационного продукта охватывает заключительные стадии инновационной деятельности, которые ведутся на действующем инновационном предприятии, включая:

- совершенствование потребительских качеств продукта;
- расширение рынков сбыта продукта;
- налаживание серийного производства.

ПРИМЕР:

С помощью оригинального нанотехнологического метода создан уникальный фармако-биотехнологический продукт на основе новой физиологически активной формы полимера гиалуроновой кислоты.

Биоматериал имеет ряд конкурентных преимуществ: оптимальные биоинженерные свойства (эластичность, адгезия); не требует перевязок и удаления материала из раны (У АНАЛОГОВ ТАКОГО СВОЙСТВА НЕТ!);

Области применения:

- Комбустиология (лечение ожогов, в том числе обширных);
- Хирургия;
- Косметология.

Конкурентные преимущества: Оригинальный продукт на рынке; Выпускается в чистом виде без консервантов, отдушек; Эффект после первой процедуры.

Биоматериал - Опытный образец, подготовка к серийному производству;

Косметическая продукция - имеются сертификаты и сан.эпидзаклучения, произведена первая партия, начало маркетинговых мероприятий и организация продаж.



Содержание основных разделов бизнес-плана



5. Описание предприятия

5. В разделе описания предприятия можно отразить следующую информацию:

1. полное (сокращенное) наименование, организационно-правовая форма компании, дата и место регистрации, основной государственный регистрационный номер, юридический адрес, банковские реквизиты;
2. учредители предприятия с указанием их доли в уставном капитале;
3. данные об инициаторе проекта;
4. размер уставного капитала;
5. объем основных средств;
6. численность работников;
7. динамика развития компании, ее связи, основные события и успехи;
8. основные финансово-экономические показатели;
9. кадровый состав компании;
10. направления деятельности и перспективы ее развития;
11. формулировка миссии;
12. характеристики основных заказчиков и партнеров;
13. отрасль экономики и ее перспективы.

Содержание основных разделов бизнес-плана

6. Описание продукта

6. В разделе описания продукта следует отразить следующую информацию:

- Описать продукт и его потребительские качества;
- Дать характеристику конкурентных преимуществ продукта;
- Уточнить, на какой стадии разработки находится создание продукта. И когда планируется его вывод на рынок;
- Описать способы защиты авторских прав на продукт;
- Определить срок, в течение которого продукт будет пользоваться повышенным спросом на рынке.



Содержание основных разделов бизнес-плана

7. Маркетинг (продвижение и ценообразование)

7. В разделе маркетинга следует отразить информацию:

- Описать рынок продаж вашего продукта;
- Описать клиента-покупателя вашего продукта;
- Сделать прогноз объема продаж с учетом платежеспособности клиентов и полезности вашего продукта;
- Описать, каким образом вы будете продавать свой продукт;
- Определить ценовую политику (уровень цен, скидок и пр.)

